



# AMORE A PRIMA VISITA

Home Staging e Valorizzazione immobiliare oggi  
L'evoluzione dell'Home Staging

CORSO IN LIVE STREAMING  
4 SESSIONI



RITA PEDERZOLI RICCI®

LUXURY PROPERTY VALUE

## SESSIONE 1

### Analisi del mercato e metodologie di lavoro

- Mercato immobiliare, ha ancora senso oggi parlare di home staging?
- Progettare per: agenzie immobiliari; cliente privato; investitori; costruttori/fondi di investimento
- Diverse metodologie di operatività: come proporsi in maniera corretta ed efficace
- Allestire per la vendita e per l'affitto, differenze e segreti per un allestimento efficace
- Scenografia per case arredate e/o abitate VS Staging di case vuote o semi arredate
- Come rispondere alle obiezioni

## SESSIONE 2

### Rendere mobile un immobile

- Steps del processo di lavoro di un home stager (sopralluogo, report progetto, allestimento, servizio fotografico, consegna, report di aggiornamento, disallestimento.)
- Il protocollo RPR Luxury Property Value, Ri pensare Ri allestire Ri proporre
- Cosa usare, dove reperire e come creare la fornitura corretta per una velocità nell'arredare
- Come allestire stanza per stanza
- Illuminazione e posizionamento delle luci
- Uso di colori e profumi, la loro valenza psicologica
- Percezione tattile e valenza psicologica
- Gli elementi indispensabili per allestire ogni locale
- Errori da non commettere mai



## SESSIONE 3

### La gestione del cliente

- Costruire fiducia per vendere in modo etico ed efficace
- L'analisi dei bisogni del cliente
- Personalizzare la relazione in base alle motivazioni d'acquisto dell'interlocutore

## SESSIONE 4

### Valorizzare la figura dell'home stager

- Dare valore al nostro sistema d'offerta per competere sul valore differenziale
- Presentare il prezzo e sostenere il valore della propria attività
- Superare l'obiezione costa troppo



RITA PEDERZOLI RICCI®

LUXURY PROPERTY VALUE